

BORRADOR

nominae.

Gestión de nóminas

Precisión | Humanidad | Escalabilidad

Agenda

- ❑ Introducción
- ❑ Situación actual
- ❑ Oportunidad
- ❑ Solución
- ❑ Equipo promotor
- ❑ Finanzas y planificación

Introducción

nominae.

- Todas las personas quieren cobrar la nómina, sin errores y a tiempo. No obstante, las empresas y la administración pública le conceden muy poca importancia.
- La gestión jurídico-laboral es compleja técnicamente y no automatizable al 100%. El volumen de trabajo genera desgaste en los gestores y errores en los resultados.
- Nominae introduce una solución basada en la precisión (tecnología software), la humanidad (inclusión de personas en situaciones laborales y personales diversas) y la escalabilidad (especialización en pyme, suscripción, venta directa y canal).
- Nominae es rentable desde su creación en Sept 2021. El equipo promotor está formado por empresarios y emprendedores con experiencia en derecho fiscal y mercantil, gestión jurídico-laboral e informática.

Situación actual

Por qué es un problema relevante

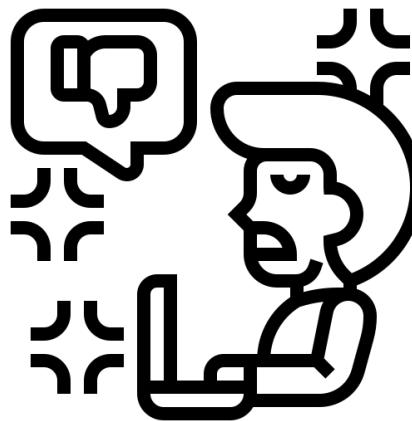
“

Un cliente envía varios correos electrónicos rectificando la misma gestión. El gestor se pone a trabajar en el primer correo sin leer el segundo. El cliente se queja de errores. Si además se hace la gestión cuando hay poco margen temporal, pues aún se generan más errores.

El 90% de los contratos temporales no están justificados. El cliente se queja de que el gestor no ha puesto una “causa de temporalidad” correcta. El cliente estaba avisado de que el empleado debía ser indefinido, pero es práctica habitual ignorar los consejos legales en el ámbito laboral.

Asesor Jurídico-Laboral, casos reales de clientes

La realidad de la gestión jurídico-laboral



La poca importancia otorgada a la gestión jurídico-laboral, junto con la complejidad de los procesos, ocasionan la saturación de los gestores y los errores

Poca importancia otorgada la gestión jurídico-laboral

La administración pública es la primera a menospreciar la importancia de la gestión jurídico-laboral

- ❑ Queja del Colegio de Graduados Sociales de Madrid a la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS) por dictar una norma en Diciembre 2021 que cambiaba las bases de liquidación y “rompía” las presentaciones realizadas en Noviembre.
- ❑ La TGSS promulga normas que ocasionan un volumen inusual de trabajo a los gestores. Ignoran totalmente a los profesionales del tema.

El mito de la automatización en lo laboral

No todo es automatizable. En general, todo aquello que sea interpretable (legalmente) requiere una intervención humana

- ❑ Artículo en prensa: “¿Desaparecen los puestos de inspector de trabajo? La SS automatizará las inspecciones en 2022.”
 - Inspección no desaparecerá.
 - Al contrario, han de incorporar personal para gestionar denuncias, registro de jornadas, sanciones. Es una máquina recaudatoria para el estado.
- ❑ Muchas de las plataformas modernas de RR.HH. no tienen bien resuelta la gestión de nóminas
 - Personio: descarga un fichero en formato Excel preliminar o formato contabilidad.

La saturación de los gestores

**Todo las personas quieren cobrar a tiempo y correctamente.
Los gestores están desbordados.**

- ❑ Incluso las plataformas modernas están desbordadas porque siguen necesitando gestores humanos. Payfit ha incrementado los precios en España un 50% en Nov 2021 porque no tiene suficientes gestores.
- ❑ Hay sectores con mucha rotación (construcción, hostelería, educación) que son muy intensivos en lo laboral, especialmente para contratación y finiquitos.

Oportunidad

¿Tiene sentido resolverlo de una forma diferente?

¿Cuál es el mercado objetivo?



¿Cuál es el coste real de la gestión jurídico-laboral?

Las gestorías no lo saben porque los gestores llevan más ámbitos (fiscal, contable, etc). Ídem para la gestión interna en departamentos de administración. Las plataformas digitales tienen un ámbito más amplio de recursos humanos.

Tamaño del mercado en España

16,5M

Nóminas mensuales
Sector privado

9M

Nóminas mensuales
PYMES

18€

Estimación del coste mensual
en gestoría por nómina

130M €

Estimación del negocio mensual
de gestorías en España para la
gestión de nóminas

80% PYMES usan gestoría
No incluye extras (p.e. ERTE)

Fuentes: EPA tercer trimestre 2021, encuesta trimestral de coste laboral (INE 16 Sept), ministerio industria, elaboración propia.

Solución

El enfoque de Nominae

*Por qué la tecnología software, las personas y el
modelo de negocio nos hace diferentes (y mejores)*

Propuesta de valor Nominae



Precisión

Comunicación efectiva y moderna entre cliente y Nominae, procesos rigurosos y resultados muy precisos, sin errores, mediante **tecnología software**.



Humanidad

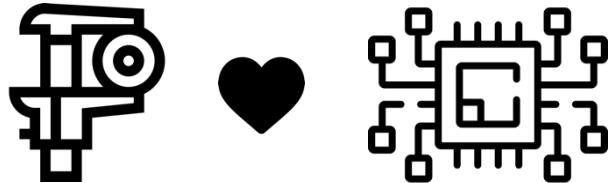
Personas en remoto o locales, internas o externas, en situación desfavorecida, en la España vaciada. Las **personas** son imprescindibles.



Escalabilidad

Rendimiento económico y crecimiento, mediante un **modelo de negocio** de subscripción, con especialización en pymes y sectorial, con venta directa y de canal.

Precisión



Tecnología software

Somos expertos en tecnología software. Nominae ha conceptualizado una solución basada en productos de mercado para gestión de nóminas, una simplificación de un motor de procesos (BPM), automatización de procesos (RPA), aplicaciones conversacionales, aprendizaje automático (ML) y analítica detallada.

Tecnología software

ERP Nóminas

No vamos a programar un ERP de nóminas, es muy costoso y requiere mantenimiento perpetuo. Además, cambia totalmente por país.

Seleccionamos lo mejor del mercado (precio y funcionalidad) y lo paquetizamos (seguridad, automatización) para el uso de los colaboradores.

BPM simplificado

La gestión de procesos de negocio (BPM) está solucionada, pero resulta muy compleja de diseñar (BPMN) y utilizar (formularios de entrada de datos, gestión de tareas). Nominae tiene un motor de BPM simplificado, orientado a procesos de usuario (Nominae/cliente), con intercambio de notas (menciones), notificaciones y recogida de datos.

Medición y analíticas

La mayoría de empresas no saben el coste real de la gestión jurídico-laboral. En Nominae se mide la actividad de los colaboradores y los clientes con mucho detalle. Lo que no se mide no se optimiza, pero sólo se debería automatizar aquello que realmente tenga un sentido coste-beneficio. La analítica avanzada aplicada a nosotros mismos.

Tecnología software (II)

Automatización

La automatización (RPA) “simulará” la actividad de un colaborador humano de Nominae, pero siendo un algoritmo será mucho más rápido. De hecho, también podremos automatizar “por detrás” del ERP, yendo directamente a los datos gestionados. En cualquier caso, redundará en la escalabilidad de Nominae y la disminución del coste por nómina gestionada.

Aplicaciones conversacionales

La nueva generación de interacción con cliente son las aplicaciones conversacionales. Nominae se comunicará con los clientes de forma moderna y fluida, a través de mensajería y web. Se podrá dar de alta un empleado a través de WhatsApp, recibiendo confirmación instantánea del inicio de la gestión y una confirmación a la finalización.

Aprendizaje automático

La automatización y las aplicaciones conversacionales se basarán inicialmente en reglas de negocio y procesos. La recogida exhaustiva de métricas permitirá el entrenamiento de algoritmos de aprendizaje automático (ML) para que la experiencia de usuario sea más fluida y la gestión de procesos mucho más eficiente en tiempo y coste.

Humanidad



Personas

Los proyectos son personas. Hemos pensado mucho acerca de las personas que pueden ayudar a Nominae, y también cómo Nominae puede aportar a la sociedad, siendo el conjunto sostenible y rentable económicamente. Tenemos una fórmula de inclusión de personas que nos diferencia del resto.

Personas

Personas imprescindibles

La gestión jurídico-laboral requiere personas. Hay decisiones que sólo un humano puede recomendar, como el análisis de un nuevo convenio laboral y su aplicación efectiva. La administración castiga los errores muy severamente, así que se necesitan personas en Nominae para dar apoyo a las empresas, que sepan no sólo gestionar sino asesorar al máximo nivel técnico.

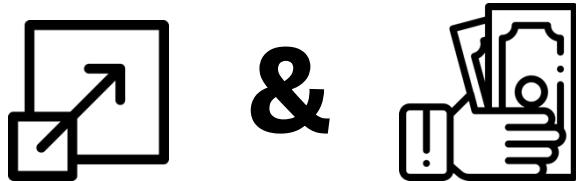
Personas en situaciones desfavorecidas

En España hay una cantidad enorme de personal con suficiente capacitación para procesos administrativos. Nominae propone un modelo para colaboradores externos basado en personas que tienen situaciones desfavorecidas, bien porque les resulta complicado el acceso al mercado laboral o porque necesitan unos ingresos extra.

Personas en remoto, zonas despobladas y menor coste

Nominae tendrá un coste de gestión por nómina mucho menor que cualquier competidor. Para ello, se basará en un modelo de colaboradores que considera personas que quieren trabajar sólo en remoto y también aquellas en la España vaciada, donde el coste de vida es menor, lo cual redunda en un menor coste de empresa.

Escalabilidad



Modelo de negocio

Porque no somos ilusos y venimos del emprendimiento y los negocios. Nominae debe crecer y ser muy rentable. De hecho, Nominae es económicamente rentable desde su constitución en Sept de 2021. Queremos conseguir la escalabilidad mediante un modelo de negocio moderno, basado en suscripción, con especialización en la PYME, inicialmente en España, con enfoque sectorial y ventas directas pero también a través de canal.

Modelo de negocio (Especialización)

Especialización en lo jurídico-laboral

La gestión jurídico-laboral es un área del ámbito de los recursos humanos. Nominae se especializa en un solo ámbito puesto que es el más complejo y que peor solucionado está en el mercado.

Este modelo permitirá una adquisición futura de Nominae. La valoración de empresas en el sector de nóminas (*payroll*) es de 5-7 veces los ingresos.

Especialización en PYMES y sectores

El modelo de negocio se centra en PYMES, inicialmente en España, para trabajar bajo un único sistema jurídico-laboral.

Dentro de las PYMES, se priorizarán los sectores con mayor rentabilidad económica para Nominae. Por ejemplo, aquellos con una elevada rotación de personal, como la construcción, hostelería o educación.

Modelo de negocio (Precios)

Subscripción

Se propone un modelo de suscripción para empresas. La facturación será mensual (ingresos recurrentes) y tendrá los siguientes conceptos:

- ❑ Precio base por empresa.
- ❑ Precio por nómina gestionada.
- ❑ Precio por actos adicionales, p.e. ERTE, contratación, finiquito.

No se quiere competir en el bajo coste, sino en la fiabilidad, precisión y sencillez.

Comisiones y descuentos

Los diferentes canales de venta pueden ser comisionables. Por ejemplo, la venta a través de gestorías implicará menor beneficio para Nominae porque se pagará una comisión, pero al simplificar el trabajo de la gestoría permitirá incrementar exponencialmente el número de empresas/nóminas gestionadas.

Se puede plantear una política de descuentos basados en pagos anticipados (típico 16%, paga 12 meses y te descontamos 2) o volumen total de negocio (gestoría que aporta 1.000 nóminas).

Modelo de negocio (Canales de venta)

Inicialmente venta directa

La venta directa significa vender directamente a pymes el servicio Nominae. Es el modelo actual que permite una estabilidad económica e ingresos recurrentes.

Los socios fundadores aportarán más clientes en venta directa, al menos durante la fase inicial de Nominae.

Esta fase inicial permitirá madurar bien todas las hipótesis, la tecnología y los procesos.

Para acometer la segunda fase se debería contratar un equipo de marketing y ventas.

Posteriormente venta por canal

Nominae podrá escalar cuando:

- El producto tecnológico esté probado
- La organización pueda crecer en personas con facilidad y coste efectivo.
- El modelo de precios esté validado.

Este será el momento para introducir la venta por canal, que significa incluir terceros actores como gestorías o cámaras de comercio.

Equipo

*¿Quién está detrás de Nominae?
Por qué este equipo lo puede conseguir*

Finanzas y planificación

¿Dónde está ahora Nominae?

¿Qué necesitamos?

Nuestro recorrido hasta ahora

